فَليكُن منكم التغيير

be the change

مشروع شبابي خلاق يسعى لإطلاق قدرات الشباب وابداعاتهم لخدمة مجتمعهم ومستقبلهم

الأعمال الصغيرة

خطوة الى الأمام
مركز التمكين الاقتصادي للشباب

منتدى شارك الشبابي
Sharek Youth Forum
SHAREK

UNFPA

Canadian International Development Agency
Agence canadienne de développement international

مقدمة منتدى شارك الشبابي

سلسلة "فليكن منكم التغيير"

يهدف منتدى شارك الشبابي من خلال مشاريعه وبرامجه ومنشوراته، للتعزيز مشاركة الشباب في جميع المجالات والقضايا التي تهم الشباب ومجتمعهم المحلي، من خلال منهجية عمل تدمج بين الخبرات النظرية، وتطبيقاتها العملية، وصولا لتمكين الشباب من تخطيط حياتهم، وخياراتهم، واتخاذ قراراتهم بنجاعة.

سبق لمنتدى شارك إعداد مجموعة من الأدلة الإرشادية (سلسلة التميز والنجاح) التي تتناول العديد من القضايا النظرية والمهاراتية التي تفيد قطاعات واسعة من الشباب، تتناول هذه المجموعة من الكتيبات بعض الأفكار والممارسات حول: الاتصال، والقيادات الشابة، والتخطيط، ومقابلة العمل، والسيرة الذاتية، وإنشاء المشاريع الصغيرة، والتي تقدم لمحات حول المعارف الأساسية حول كل من المواضيع المذكورة، إضافة لبعض الأفكار الممتعة والمفيدة.

ستزودك هذه السلسلة ببعض الأفكار الجديرة بالممارسة، التي ننصحكم بإتباعها، فهذه الكتيبات تم تصميمها خصيصا لكم كشباب، إذ يمكن استخدامها كأفراد أو مجموعة من الأصدقاء، لذلك نصحكم باستثمار بعضا من الوقت في قراءتها، وتطبيق ما فيها، وسوف ترون كيف ستعود بالنفع والفائدة عليكم.

قبل البدء بأي خطوة، عليك أن تفكر بشيئين: طموحك، و"اغتنام الفرصة السانحة".

ما هو طموحك؟

الطموح أكثر من مجرد هدف آني، فالطموح يعبر عن موقف وسلوك حياتي طويل الأمد. يساعدك الطموح على السير قدما وتحقيق أهدافك واحدا تلو الآخر. لكن عليك أولا أن تتلمس ما بداخلك من طموح، وعليه، يجب أن تفكر بما تحب أن تفعله، وما يدفعك ويحثك، كذلك فكر بما تحتاجه عائلتك، وما يواجهه مجتمعك من مشكلات. قد يصل طموحك لحل مشكلة كبيرة يواجهها مجتمعك. باختصار، فكر بشيء أو تحد كبير وصعب، يستغرق تحقيقه عشر سنوات على الأقل.

لتبدأ، (يمكنك تجريب التمرين التالي):

اكتب رسالة أو موضوعا تفكر فيه ويشغلك، عبر فيها بصراحة عن آمالك وأحلامك، وحلق بحرية كاملة في الكتابة عن كل ما يجول بخاطرك، خاصة الصورة التي تحب أن ترى نفسك فيها مستقبلا. حدث نفسك عن طموحك، وما ستفعله خلال العشر سنوات القادمة. فكر بإمعان، وليكن حلمك كبيرا.

-فكر بغيرك- لا تقف عند حد ذاتك، وأكتب آمال وأحلام عائلتك، ومجتمعك، أكتب ما تحلم أن تحققه لكل من تحب، لعائلتك، وأصدقاءك، وزملاءك، ومدرستك، وجامعتك، ومؤسستك.

وعندما تنتهي من كتابة رسالتك، أعطها لشخص ما تثق به، اطلب منه عدم فتحها وأن يرجعها لك بعد عشر سنوات. تخيل شعورك بعد عشر سنوات إذا ما فتحت الرسالة، ووجدت أنك حققت جميع أحلامك.

"اغتنم الفرصة السانحة"

هذه عبارة لاتينية تعني اغتنم الفرصة اليوم، واعمل الآن، ولا تدع الفرصة تمر. يوجد دائما ألف سبب للانتظار، وألف عامل للكبح والعرقلة، ولكن إذا شئت تحقيق طموحك، عليك أن تبدأ اليوم. ماذا تنتظر إذن؟ فطريق الألف ميل تبدأ بخطوة، بادر بهذه الخطوة، ستجد الطريق أسهل مما تتخيل وأنت واقف في مكانك.

مقدمة

البدء في مشروع عمل يعتبر أمرا في غاية الصعوبة ولكن في حال نجاح هذا العمل، يمكن أن يوفر لك ولعائلتك دخلا مستقرا. يركز هذا الدليل على مساعدتك في إيجاد الطريق لبدء عملك الصغير جدا إنطلاقا من خلق فكرة جيدة وإجراء أبحاث للتأكد من جدوى هذا العمل وصولا إلى إمكانية بناء مصدر دخل مستدام. يتناول هذا الدليل بجميع أجزائه الأعمال او المشاريع الصغيرة جدا - أي الأعمال الأولى التي تبدأ بمبلغ لا يتجاوز 10,000 دولار أمريكي. في حال فكرت بمشروع أكبر، ستحتاج إلى أنظمة مالية أكثر تعقيدا وأكثر تركيزا على التسويق والمبيعات.

المحاور

1 مدخل إلى الأعمال الصغيرة جدا

أ. إجراء أبحاث

2 إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك

3 أفكار حول اعمال وإحتياجات المجتمع

ب. التخطيط

4 تخطيط الوضع المالي

5 تخطيط الأعمال

ج. البدء

6 عمليات الأعمال

7 بدء التسويق

8 إدارة أموالك

د. تطوير الأعمال

9 العمل على تطوير أعمالك

10 العمل مع الموظفين

تأليف وتجميع وتصميم: هنري ريتشارد - خبير بناء القدرات في منتدى شارك الشبابي، جوين ستيرلي.

مراجعة وتدقيق: بدر زماعرة - المدير التنفيذي لمنتدى شارك الشبابي، حازم أبو هلال - منسق مشاريع

كيفية استعمال هذه الأدلة

هذه الأدلة معدة للتعلم الذاتي. يعني ذلك أنك تستطيع استعمالها لتعلم المواضيع والمهارات التي تحتويها بدون معلم أو ميسر. قد يكون الأمر أصعب قليلاً ولكن الإمكانية تكون متاحة أمامك للتعلم بقدر أكبر بكثير. إذا كنت لا تعتقد أن بإمكانك التعلم بهذا الشكل. فاسأل نفسك كيف تعلمت النطق.

الهيكلية

يتكون كل دليل من العناصر التالية:

لماذا	ماذا	كيف
لماذا من المهم أن تتعلموا هذه المهارة أو الفكرة؟	ما هي بالضبط وما الذي تعنيه المصطلحات؟	كيف يمكنكم تعلم هذه المهارة وما الأدوات المتوفرة لذلك؟

إبدأ بموقف عمل

ما هو موقف الأعمال؟

إدارة الأعمال لا تشبه وظيفة عادية. يجب أن تكون مصمما ومتحمسا ومتفانيا. يجب أن تبدأ عملك بكل طاقتك وتعمل بجد لبناء هذا العمل. في البداية. يعتمد نجاح العمل عليك أنت. أنت وحدك.

ما أهمية ذلك؟

يجب أن يكون لك موقف أعمال عندما تبدأ وذلك لكي:

- تبقى متحفزا عند بروز أي مشكلة.
- الإستفادة من جميع الفرص.
- اكتشاف جميع الفرص الجديدة المتوفرة.
- إيصال فكرة أعمالك بحماس وشغف.

الخصائص

- تصميم
- حماس
- تكريس

الأساليب

- ابحث عن فرص في كل مكان
- اعمل في كل ثانية
- فكر بأعمالك طيلة الوقت

1 مدخل للأعمال الصغيرة

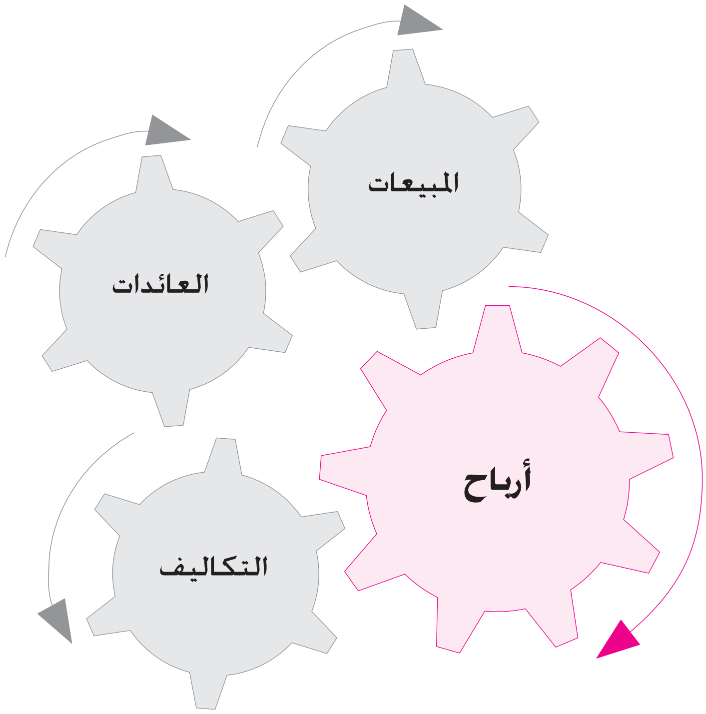
ما أهمية ذلك؟

إن تطوير وفهم ماهية العمل تساعدك على:

- تطوير نهج ريادي
- حل مشكلات عملك بنفسك
- تطوير فكرة أعمال ناجحة
- طرح الأسئلة المناسبة
- تطوير موقف ناجح اتجاه مشروعك

ماذا نعني بالأعمال الصغيرة جدا؟

العمل الصغير جدا هو مشروع مدر للدخل يوفر منتجا أو خدمة للناس الذين يعيشون على مقربة من مكان هذا العمل ويعطي أرباحا قليلة.



الأمن والصراع

يعيش الفلسطينيون في بيئة متقلبة أكثر من أي شعب آخر. يختلف تأثير الصراع من قرية إلى أخرى: عدد زبائن قليل، إنفاق أقل، بنية تحتية مدمرة، إغلاقات وقيود على الحركة. لكي تنجح في أعمالك، من الضروري أن يكون لك موقفا إيجابيا وأسلوبا خلاقا وتخطيطا ماليا جيدا.

ما هي إحتياجات الأعمال الصغيرة جدا للنجاح

تعتمد جميع الأعمال على ثلاث عوامل أساسية وعلى العلاقة ما بينها: المبيعات والعائدات (الإيرادات) والكلفة. تحدد الطريقة التي تزيد فيها المبيعات والعائدات وتخفض فيها التكاليف مدى ربحية مشروعك. يعتبر الربح القياس العام لنجاح مشروعك، ولكن ثمة عوامل أخرى مثل إستفادة المجتمع المحلي من توفير خدمة لم تكن متوفرة في السابق أو كان توفيرها غير كاف وزيادة دخل المجتمع المحلي في حال مجيء الزبائن من خارج المجتمع المحلي بالإضافة إلى خلق فرص عمل جديدة.

كيف يمكنك بدء أعمال صغيرة جدا

يعتبر هذا الدليل مكانا عظيما للبدء، حيث تمّ جمعه لمساعدتك في عملية البدء. ستكون نقطة البداية إجراء بحث:

أ الأبحاث ← إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك | فكرة الأعمال وإحتياجات المجتمع

نصيحة

- أنت بحاجة لفهم نفسك ومجتمعك لتختار فكرة ناجحة.
- لتكون ناجحا، تحتاج لمهارات وإهتمام بالأعمال كما يجب أن يكون مجتمعك بحاجة إلى منتجك أو خدمتك.

ب التخطيط ← اكتب ميزانية شخصية | اكتب خطة أعمال وميزانية

نصيحة

- كريادي، لا يمكنك أن تفكر فقط بعملك. يجب أن تضع خطة لحياتك الشخصية في الوقت ذاته ومن ضمن ذلك الميزانية.
- خطة العمل مهمة لتنمية عملك. بدونها يمكن أن تنجح ولكن النجاح أسهل إذا وضعت خطة.

ج البدء ← العمليات والتسويق | إدارة المال

نصيحة

- عندما تبدأ عملك يكون موقفك العامل الأهم الذي يقرر إذا كان عملك قابلا للبقاء أم لا.
- عمليا، أنت بحاجة لإنتاج منتج/خدمة (بضائع، مقر) وإيجاد زبائن (تسويق) وإدارة المال. هذا كل ما في الأمر!

د النمو ← تطوير عملك | تشغيل آخرين

نصيحة

- عمليا، لتطوير أعمالك تحتاج إلى مزيد من المال وتحتاج إلى زيادة مخرجاتك وتحتاج أيضا لبيع مزيد من المخرجات.
- من أكثر الصعوبات في تطوير الأعمال تشغيل آخرين يعملون بجد كما تعمل أنت.

2 إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك

ما أهمية ذلك؟

يعتبر فهم إهتماماتك ومهاراتك وخبرتك أمرا حيويا:

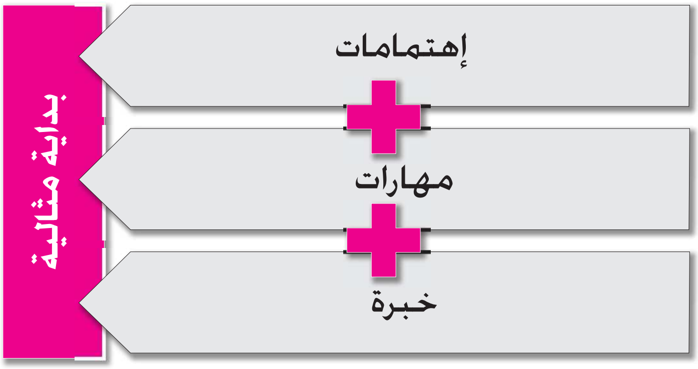
- لإختيار فكرة عمل قابلة للحياة بالنسبة لك
- لإنتاج أو توفير منتج أو خدمة ذات جودة
- للحفاظ على الدافعية عندما تكون أعباء العمل عالية
- للبدء بثقة
- لبناء قاعدة زبائن

هل تحتاج إلى خبرة؟

ببساطة لا: يبدأ الكثير من الناس أعمالهم بدون أن يكون لديهم خبرة في مجال هذه الأعمال. إنما سوف تساعدك الخبرة على النجاح وتجعل النجاح أسهل. يجب عليك أن لا تكسب خبرة فقط في مجال العمل الذي إخترته ولكن أيضا في إدارة العمل ذاته. مثلاً يمكنك ان تجد صاحب عمل لظل عمل.

ما هي إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك؟

هذه صفات شخصية تستثمرها في عملك. بدأت أكثر الأعمال نجاحا من قبل أشخاص لديهم إهتماما فيما يفعلون ولديهم مهارات تجعل قيامهم بذلك ممكنا. إضافة لإمتلاكهم الخبرة في المجال الذي يعملون فيه. إبدأ بإهتماماتك وبعد ذلك فكر بما تملكه من مهارات في ذلك المجال ومن ثم إعمل على الحصول على بعض الخبرات.



كيف أستطيع تحويل الإهتمامات والمهارات والخبرة إلى فكرة عمل؟

كن خلاقاَ. أنت بحاجة إلى جمع إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك معا ولكنك تحتاج أيضا إلى تلبية حاجة أومطلب حقيقي في مجتمعك (أنظر القسم 2 أدناه حول هذا الموضوع). لكي تنجح، يحتاج عملك الجديد إلى تقديم شيء لا يقدمه شخص آخر - ميزة فريدة. هذا يتضمن موقعا جديدا ومنتجا مختلفا وسعرا أفضل وخدمة أفضل او منتجا أفضل. فكر كيف تستطيع خلفيتك مساعدتك في توفير إحدى هذه الميزات الفريدة لمشروعك.

ما هي إهتماماتك ومهاراتك وخبراتك؟

اهتمامات:

؟ أي مادة كانت مفضلة لك في المدرسة أو الجامعة؟

؟ عندما تكون تعبا أي طاقة تبقى لديك للعمل؟

؟ ما الذي يحفزك للعمل؟

؟ ماذا تحب أن تفعل في نهاية الأسبوع وفي أيام العطل؟

؟ بما يعتمد أصدقائك وعائلتك عليك ان تفعله لهم؟

؟ ماذا كان موضوعك المفضل في المدرسة ومساقك المفضل في الجامعة؟

؟ في أي موضوع كنت جيدا؟

؟ سل أصدقائك وعائلتك عن المجال الذي تجيد العمل فيه

مهارات:

؟ أذكر جميع الأعمال التي إنخرطت بها أو التي انخرط بها أصدقاءك أو عائلتك.

؟ لا شيء للكتابة, أنظر إلى إهتماماتك وجد الفرص التي يمكن أن تعمل فيها

؟ ما هي الأعمال التي اشتغلت بها وما هي المهام التي كنت تقوم بها؟

تجربة:

3 أفكار أعمال وإحتياجات المجتمع

ما أهمية ذلك؟

التفكير بأفكار أعمال جيدة وبإحتياجات المجتمع مهما:

- لضمان أن عملك قابلا للحياة
- لإكتشاف نوع العمل الذي يمكنك إدارته
- لتوفير منتج او خدمة ذات جودة
- للحصول على دعم المجتمع المحلي
- لتوفير خدمة او منتج مفيد
- لتجنب التنافس غير الضروري

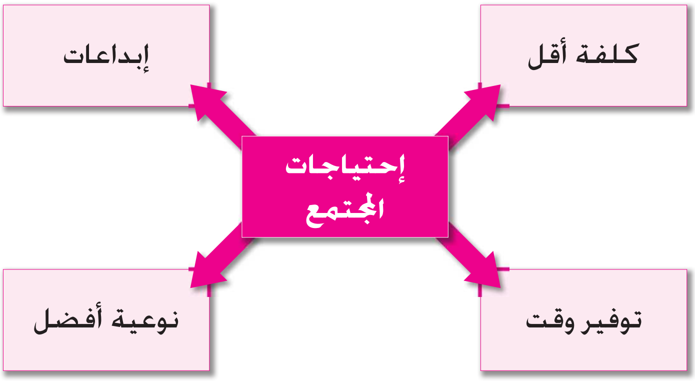
إعتبارات قانونية

عليك الإجابة على هذه الأسئلة قبل البدء بمشروع أعمالك:

- كيف تسجل مشروع الأعمال؟
- ما هي الضرائب التي يجب أن تدفعها؟
- ما هي التراخيص اللازمة ؟
- هل تحتاج إلى تأمين أعمال؟
- هل تسري أنظمة على عملك؟ (مثل أنظمة الصحة

ما الذي يجعل فكرة عمل جيدة؟

يحتاج الناس إلى سلع وخدمات لأنهم لا يملكون الوقت لإنتاجها بأنفسهم أو لأنهم يحتاجون إلى تنويع كبير في الخيارات. مثلا، تشتري مواد غذائية من السوق لأنك لو أردت زراعتها بنفسك لقضيت وقتا طويلا على ذلك ولكانت خياراتك قليلة. يجب عليك تحديد إحتياجات المجتمع التي يمكن توفيرها من أجل الحصول على فكرة عمل جيدة. عملك سيلبي هذه الإحتياجات. كما عليك ان تتذكر ما الذي يحفزك وفي أي مجالات أنت جيد (إهتماماتك ومهاراتك).



كيف أجري بحثا عن إحتياجات مجتمعي؟

لإختيار فكرة مشروع بطريقة جيدة، يجب أن تعرف جيدا إحتياجات مجتمعك. قبل البدء بالبحث، تأكد انك أكملت الجزء 1 وحددت إهتماماتك ومهاراتك. بعد ذلك عليك ببساطة مقابلة الناس والحديث معهم. إستخدم الأنواع الأربعة من الإحتياجات الواردة أعلاه لمساعدتك في وضع هيكلية بحثك والأدوات المقابلة لهذه الإحتياجات لمساعدتك في تسجيلها.

1. إختر سوقك

ما هو **السوق** هو نوع أو مجال العمل مثل الحاسوب أو انتج الملابس	**في أي سوق سوف تعمل؟**
نصيحة ضع هذا على أساس اهتماماتك ومهاراتك وخبراتك من القسم 1	

2. فكر في ثلاثة أفكار أعمال في سوقك

ما هو **فكرة أعمال** your المنتج أو الخدمة ضمن السوق الذي اخترته وتعتقد أن الناس يحتاجون ذلك المنتج أو الخدمة		**فكر بفكرة عمل**
نصيحة كن واقعيا. أنت تحتاج إلى مهارات اتوفير ذلك		**ما هو منتجك/خدمتك؟**
نصيحة فكر بفئاتهم العمرية وجنسهم ومستوى دخلهم وإهتماماتهم		**من هم زبائنك؟**
نصيحة يجب أن تتأكد أنك تستطيع الوصول إلى زبائنك والعكس صحيح		**أين هم زبائنك؟**

3. إجر بحثا عن إحتياجات المجتمع لكل فكرة عمل

ماذا يحتاج مجتمعك من هذا المنتج/الخدمة

نوعية أفضل			**إبداعات**
نصيحة • تحدي في توفير نوعية أفضل • مطلوب مهارات عالية المستوى • دراسة وتقييم التنافس بحذر قبل الإلتزام	نعم / لا	نعم / لا	**نصيحة** • من الصعب التفكير بأفكار أعمال ممتازة • استخدم ابحاث سوق أكثر تفصيلا قبل بدء أعمالك
توفير وقت			**كلفة أقل**
نصيحة • يمثل فرصة جيدة • الموقع هو العامل الرئيسي • الأفضل أن يكون قريبا من الزبائن	نعم / لا	نعم / لا	**نصيحة** • سهل توفير ذلك • فيه مخاطرة مالية • صعوبة زيادة الأسعار فيما بعد • دراسة وتقييم المنافسة بحرص وحذر

4 تخطيط مالية عملك

ما أهمية ذلك؟

تخطيط موارك المالية ضروري لما يلي:

عمل مزيد من المال
ضمان أن لديك نقدا كافيا لدفع الفواتير
لديك مالا كافيا لدفع راتبك
لديك مالا إحتياطيا لمصروفات مستقبلية او غير متوقعة
لديك بعض المدخرات في حال برزت مشكلة ما
تنمية عملك من أرباحك

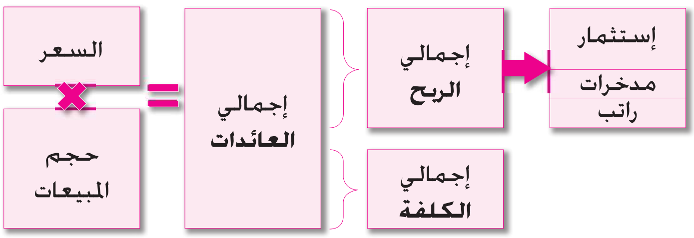
كم من الأرباح يجب أن تأخذ كراتب لك؟

عندما تجني أرباحا، يجب أن تقرر كما تنفق شخصيا وكم تنفق على عملك (الإستثمار) وكم تدخر. تذكر أنه عندما تستثمر (تصرف) المال على عملك، سوف تكسب المزيد في المستقبل. في السنوات القليلة الأولى، حاول إعادة إستثمار 60% من أرباحك.

ماذا تحتاج ان تفعل؟

تخطيط مواردك المالية يعني ماذا تتوقع أن تصرف كل شهر لحوالي 12 شهرا. لتبدأ عملا صغيرا جدا، من الضروري أن تفكر بمصروفك الشهري ومصروفات عملك.

ما هي الأسعار والمبيعات والعائدات والأرباح والنفقات والإستثمار والمدخرات والراتب؟



- **السعر** هو المبلغ الذي يدفعه شخص ما لك ثمن شراء منتجك أو خدمتك
- **حجم المبيعات** هو العدد الإجمالي للوحدات المباعة من منتجك او خدمتك
- **العائدات** هي السعر مضروبا بحجم المبيعات؛ أي المبالغ الداخلة
- **النفقات** هي الفواتير التي تدفعها للآخرين؛ أي المبالغ الخارجة
- **الأرباح** هو المبلغ المتبقي بعد دفع النفقات
- **الإستثمار** هو الإنفاق على العمل
- **المدخرات** هي المال الإحتياطي للمستقبل
- **الراتب** هو المصروف الشخصي أو النفقات الشخصية

كيف أستطيع زيادة الأرباح؟

لتزيد أرباحك، يمكنك زيادة الأسعار أو زيادة المبيعات أو تخفيض الكلفة. إذا زدت الأسعار، فإنك بذلك تخفض المبيعات وبالتالي تقلل الأرباح. يمكنك زيادة المبيعات أو تخفيض الكلفة من خلال الإستثمار (شراء معدات، تسويق، توظيف أشخاص).

كيف تضع ميزانية؟

تعتبر الميزانية طريقة لتخطيط مواردك المالية وهي بسيطة جدا. يجب أن تعمل ميزانية شخصية واحدة وميزانية أعمال واحدة عند بدء عملك. يجب أن يكون راتبك في ميزانيتك الشخصية نفس الشيء كما هو في ميزانية عملك.

ميزانية العمل

خمّن عائدات ونفقات كل شهر. سيكون لديك بعض النفقات التي تحدث مرة كل شهر أو كل ثلاث شهور. يجب أن تتوقع تقسيم هذه النفقات إلى ثلاث مبالغ متساوية في كل شهر وإدخار هذا المبلغ لتدفع الفاتورة.

داخل (دخل / إيرادات)		خارج (فواتير/إنفاق / نفقات)	
ماذا؟	المبلغ	ماذا؟	المبلغ
إيرادات	10,000	فواتير	500
العائد التقريبي = متوسط عدد الزبائن (تخمين) × متوسط الإنفاق (تخمين) eg: 10.000 = 200 × 50		إيجار	1,000 كل ستة شهور
		مخزون/مواد	2,500
		مواصلات	500
		معدات	500 (تدفع سنويا)
		أخرى	1,000
إجمالي	**10,000**	**إجمالي**	**6,000**
أرباح: + 4,000			
إستخدام الأرباح		**استثمار**	**2,500**
		مدخرات	**500**
		راتب	**1,000**

تذكر: لعمل مزيد من الأرباح. زد إيراداتك أو خفض نفقاتك!

ميزانية شخصية

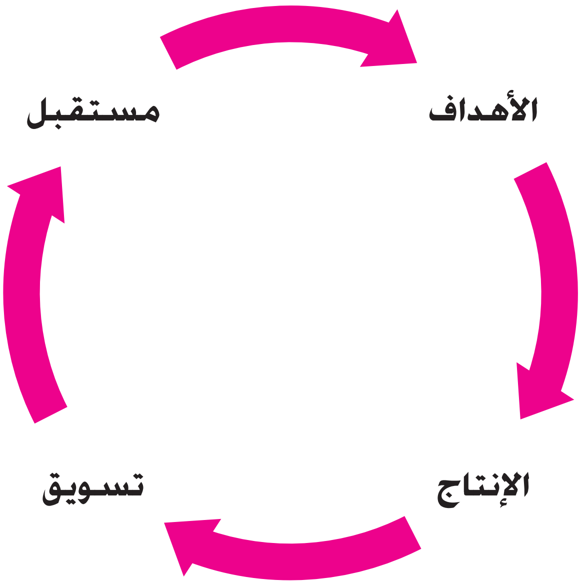
أكتب ما تكسبه وما تنفقه في كل شهر. الرصيد هو الإجمالي على اليمين مطروحا منع الإجمالي على الشمال. يجب أن يساوي الرصيد صفر أو أكثر من صفر. فيما يلي مثال على ذلك:

داخل (دخل / إيرادات)		خارج (فواتير/مصروفات / نفقات)	
ماذا؟	المبلغ	ماذا؟	المبلغ
الراتب	1,000	فواتير	150
		طعام ومواصلات	350
		إيجار	350
		ضرائب وتأمين	100
		أخرى	50
إجمالي	**1,000**	**إجمالي**	**1,000**
الرصيد: + 0			

5 تخطيط الأعمال

ما هي خطة الأعمال؟

تجيب خطة الأعمال على العديد من الأسئلة الرئيسية حول عملك: ماهي أهدافك الخاصة لعملك؟ كيف ستنتج وتوزع منتجك أو خدمتك؟ كيف ستجذب زبائن؟ كيف ستطور عملك في السنة القادمة؟ ما هي المشكلات التي قد تبرز في السنة القادمة وكيف ستجد حلولا لها؟ بالنسبة للأعمال الصغيرة جدا. يجب أن تكون خطة العمل عملية وقصيرة. في حال كان لديك نية لتقديم طلب للحصول على قرض بدء عمل، فإنك ستحتاج إلى خطة أكثر شمولية.



ماذا يجب أن تفعل بخطتك؟

ستكون خطة أعمالك أكثر فائدة في الشهر الأول أو الشهرين الأولين. يجب فحص الخطة كل أسبوع لترى فيما إذا كنت تنجز أهدافك في الوقت المحدد. عندما تصبح أكثر معرفة بإدارة عملك، ستحتاج فقط لمراجعة الخطة كل ستة شهور.

ما أهمية ذلك؟

بعد تخطيط مواردك المالية، يجب أن تخطط كيف ستنتج وتبيع منتجك او خدمتك لكي:

- تتجنب مشكلات محتملة
- تصنع قرارات جيدة
- تستطيع توصيل فكرتك بوضوح
- تتطور سنويا
- تعمل مالا أكثر

كيف تستطيع أن تتنبأ بما سيحدث؟

إن وضع تقدير دقيق عن السنة القادمة صعب جدا. صحيح انك سوف تخطيء. بإمكانك وضع تقديرات أفضل من خلال الإحتفاظ بسجلات جيدة كل سنة حول ما تفعله ومتى ومن خلال دراسة أعمال أخرى أو إجراء أبحاث سوق.

كيفية كتابة خطة أعمالك

لكل عمل من الأعمال خطة عمل خاصة وفريدة. تبين لك الهيكلية التالية خطة أساسية تخدم معظم الغايات. للحصول على خطة أكثر تعقيدا, ستحتاج إلى حضور تدريب حول هذا الموضوع.

ملخص

أذكر فكرة عملك ولخص ما الذي ستفعله.

تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات

نقاط القوة	نقاط الضعف
تتضمن: هل تعتقد أن وضعك يساعد أعمالك؟ • مهاراتك وإهتماماتك. • نقاط جيدة تتعلق بموقعك. • أي مدخرات تملكها. • أفراد من العائلة يمكنهم مساعدتك.	تتضمن: هل تعتقد ان وضعك سيسبب لك مشكلات؟ • مشكلات بسبب الموقع. • مهارات تنقصك. • مشكلاتك المالية. • قيود تواجهك.

الفرص	التهديدات
تتضمن: تغييرات مستقبلية ستكون جيدة لأعمالك: • تحسينات متوقعة في الموقع مثل طرق أو مباني جديدة. • توسع في الاقتصاد. • زيادة في عدد الزبائن.	تتضمن: تغييرات مستقبلية ستضر بأعمالك: • مشاكل سياسية. • تدهور اقتصادي. • ارتفاع في الأسعار. • مشكلات صحية أو مالية في المستقبل.

نصيحة: رسم هذه الشبكة على قطعة كبيرة من الورق

خطط

أجب على النقاط التالية:

الأهداف	الإنتاج	التسويق	المستقبل
ما هي أهدافك لأعمالك؟	ما هي الأجهزة والمعدات والمواد التي تلزمك؟	كيف ستجذب زبائن؟	ما هي المشكلات التي قد تبرز في السنة التالية؟
كم من الأرباح تريد أن تحقق بعد سنة؟	ما هي المهارات التي تحتاجها؟	ما هي أسعارك؟	كيف ستحل هذه المشكلات؟
كم عدد الزبائن الذي تريده؟	كم يمكنك أن تنتج كل شهر؟	أين ستبيع منتجك أو خدمتك؟	كيف ستطور أعمالك خلال السنة التالية؟

مالية

إدخل الميزانية التي أعددتها في القسم 3

6 العمليات الخاصة بالأعمال

ما أهمية ذلك؟

العمليات الجيدة تمكنك من:

- توفير خدمة ذات نوعية جيدة لزبائنك.
- معرفة كيف عمل عملك.
- منع المشكلات.
- توفير الوقت والمال.
- الإستفادة من فرص جديدة.
- زيادة حجم أعمالك عندما يكون ذلك ممكنا.

ما هي عمليات أعمالك؟

من الضروري أن ينتج عملك شيئا ما أو يوفر خدمة ما. لتحقيق ذلك، تحتاج إلى: مخزون ومواد، مقر وعملية إنتاج وتوزيع. هذه جميعا تشكل أدوات عمليات أعمالك: العمل اليومي لتوفير منتجك أو خدمتك.

		مثال المنتج: أحذية	خدمة سبيل المثال: مصور
مواد/ مخزون	**المواد الأساسية** التي تستخدمها	جلد، صمغ، مسامير، مادة ملمعة، أربطة أحذية	كاميرا، إضاءة، ورق صور، بطاقات ذاكرة
مقر	**المكان** الذي تتم فيه الأعمال	مصنع صغير أو مكان للإنتاج	ستوديو تصوير، مواقع، بيوت الناس
عمليات	**الطريقة** التي تستخدمها للإنتاج أو توفير الخدمة	تفصيل الجلد، تجميع القطع بالصمغ أو المسامير، تلميع الحذاء، وضع الاربطة	أخذ الصور، معالجتها وطبعها، وضعها في مغلف وتسليمها

هل من شيء آخر بخصوص عملية العمل؟

يركز هذا الدليل على المخزون/المواد والمقر وإجراءات العمل. قد تجد أن عملك يتضمن عمليات اخرى مثل إدارة الموظفين أو التشبيك أو المحاسبة أو التسويق. هذه العمليات (بإستثناء الأخيرتين) تسري عادة على الأعمال الكبيرة ومعرفة ذلك يتطلب حضور تدريب متخصص.

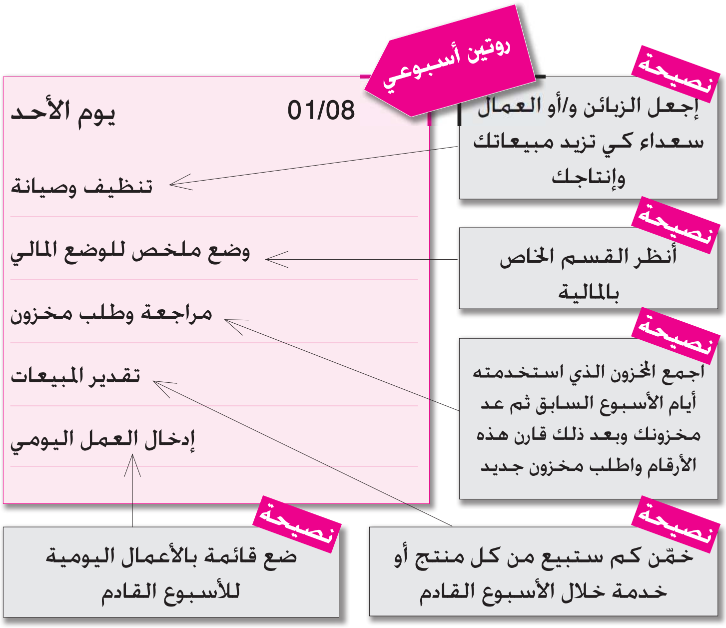
كيفية إدارة هذه العمليات

عندما تبدأ، يكون عملك صغيرا وستجد ان إدارة هذه العمليات مثل إدارة وقتك. يجب أن تكون منظما ويقظا ومنتبها. لكي تدير وقتك بطريقة جيدة، استخدم تقنيات بسيطة كأن تضع قائمة ودفتر لتدوين اليوميات (أنظر الجهة المقابلة) يساعدك على إنجاز العمل في الوقت المناسب.

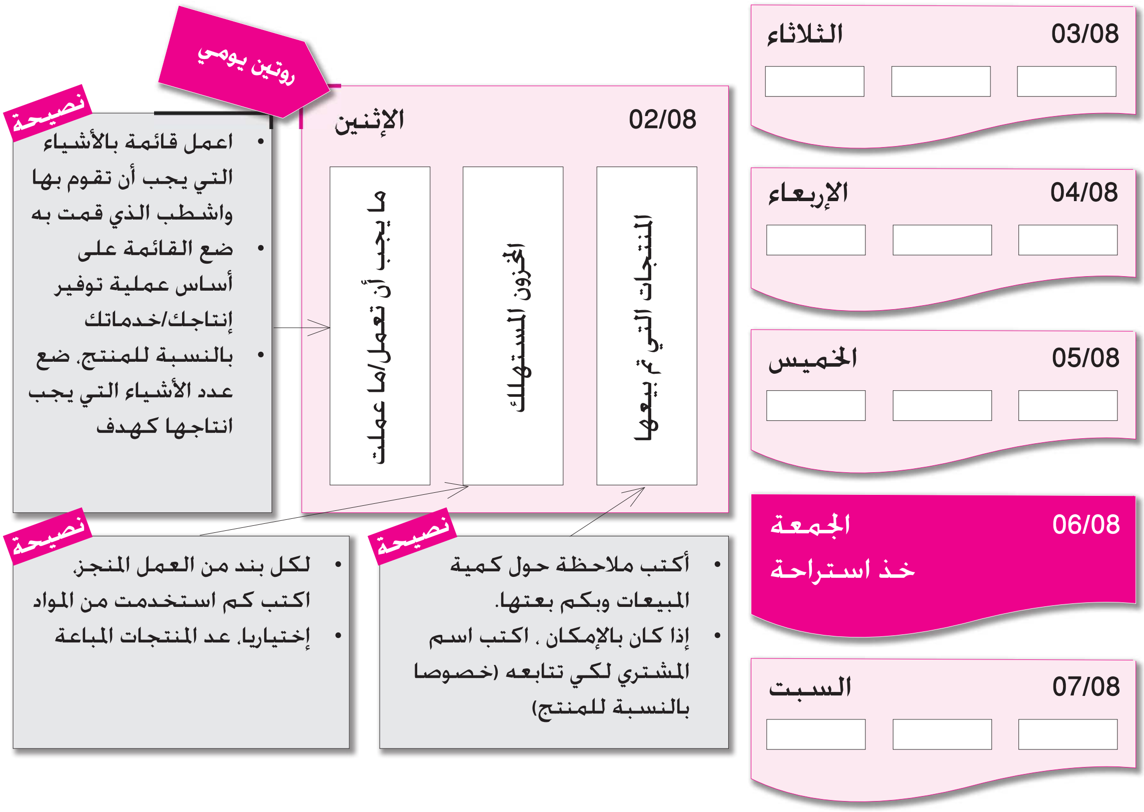
إشترِ دفتر لتدوين اليوميات!

دفتر تدوين اليوميات الذي يحتوي على صفحة لكل يوم من ايام السنة يعتبر الطريقة السهلة وغير المكلفة لإدارة اعمالك الصغيرة. لكن هذه الطريقة غير فعالة بالنسبة للأعمال الكبيرة.

سيساعدك دفتر تدوين اليوميات على تسجيل ما قمت به من أعمال وتخطيط ما ستقوم به وتفحص مخزونك والموارد المالية لمشروعك وإدارة إنتاجك أو عملية توفير خدماتك وأخيرا يساعدك الدفتر على النظام.



إختر يوما، يوم الأحد مثلا، لتخطيط ومراجعة أسبوعك. بعد ذلك قم بإدارة مهامك ومخزونك ومبيعاتك في كل يوم. ثمة قسم آخر حول تفاصيل إدارة أموالك.



7 إبدأ التسويق

ما أهمية ذلك؟

المعرفة الجيدة بالتسويق ضرورية لما يلي:

- بيع كل ما تنتجه
- زيادة أرباحك
- تطوير أعمالك
- إختيار السعر المناسب
- الإستفادة من الفرص
- فهم الأسباب وراء نجاحك

ما هو التسويق؟

التسويق هو إيجاد زبائن محتملين وإخبارهم عن منتجك والتأكد من أنهم يشترونها. عندما تبدأ عملا، عليك أن تأخذ بعض القرارات الهامة: ما الذي يميز منتجك أو خدمتك ما يجعل الناس يشترونها، بأي سعر ستبيع منتجك/منتجاتك او خدمتك/خدماتك، أين ستبيعها وكيف ستتأكد أن الناس يعرفونها؟

المنتج	ما هي ميزة منتجك أو خدمتك التي ستشجع الناس على شرائها؟
السعر	أي سعر ستبيع منتجك / خدمتك؟
المكان	من أي مكان ستبيع منتجك/ خدمتك؟
الترويج	كيف ستتأكد أن الناس يعرفون منتجك / خدمتك

تسويق، مبيعات، استراتيجية، دعاية، بيع. هل أنا فعلا بحاجة للقلق؟

قد يبدو التسويق معقدا جدا. لا تشتت إنتباهك بالمصطلحات والكلمات. ركز على النقاط الأربعة الرئيسية. احصل على منتج جيد واختر سعرا يدفعه الناس وتأكد من أن الناس يجدون منتجك واخبر كل من تعرفه عنه. هذا كافيا للأعمال الصغيرة جدا.

كيف يمكنني إتخاذ قرارات تسويق مناسبة؟

قراراتك تعكس معرفتك بالسوق. كأعمال مبتدئة، يجب أن تتوقع بأنك سترتكب بعض الأخطاء. يمكنك تجنب هذه الأخطاء عندما تصبح أكثر معرفة بزبائنك ومنافسيك ومنتجك أو خدمتك. ستكون دائما مخمنا، ولكن سيكون تخمينك أفضل مع معلومات أكثر.

كيف تقوم بالتسويق؟

الخطوة الأولى أن تكون مطلعا ومبدعا: يجب أن يحل منتجك او خدمتك مشكلة او يلبي حاجة في مجتمعك المحلي ولكنك لا تستطيع ان تعتمد فقط على ذلك.

كيف تكون مبدعا

إرجع إلى قسم الإبداع في دليل القيادة في هذه السلسلة من الأدلة. بإختصار، حاول التعويض، الجمع، التكيف، التعديل، وضع إستخدامات أخرى، الحذف والعكس (SCAMPER) وعصف الدماغ.

أمثلة على أسئلة تعطيك معلومات عن سوقك

زبائن

- ما هو عدد السكان الإجمالي في منطقتك؟
- ما هو مستوى متوسط الدخل في منطقتك؟
- كم من الناس يرغبون بشراء منتجك؟
- ما هو متوسط المسافة التي يسافرها الزبائن للوصول إلى مقر عملك؟
- هل من الممكن الوصول إلى مقر عملك؟

متنافسون

- كم عدد المتنافسين في مجال أعمالك؟
- كم يتقاضى متنافسوك ثمنا لمنتج مشابه لمنتجك؟

فرص

- أي جرائد توزع وأي محطات راديو تبث في منطقتك؟
- في أي أماكن يتجمع الناس عادة بمجموعات كبيرة؟

إبق على إطلاع

إستخدم أبحاث السوق: اكتشف المزيد عن زبائنك ومنافسيك وفرصك في موقعك.

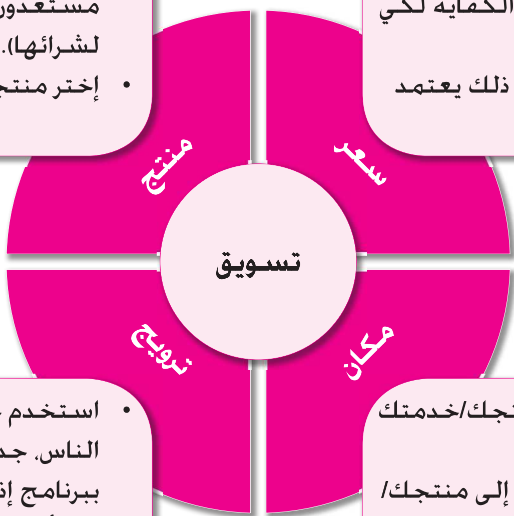
الخطوة الثانية هي صنع بعض قرارات التسويق الرئيسية على أساس الأسئلة الموجودة في الجهة المقابلة. هذه بعض النصائح:

نصيحة (سعر)

- فليكن سعر منتجك منخفضا بما فيه الكفاية لكي يستطيع الناس شراءه.
- ليكن سعرك عال بما فيه الكفاية لكي يضمن لك أرباحا.
- أعلى /أقل من منافسيك. ذلك يعتمد على منتجك.

نصيحة (منتج)

- شيء ما يرغب الناس بشرائه.
- ادخل على المنتج ميزات الناس مستعدون أن يدفعوا لها (مستعدون لشرائها).
- إختر منتجا لا يقدمه آخرون.



نصيحة (مكان)

- يتوقع الناس أن يجدوا منتجك/خدمتك في مكان ما.
- يمكن وصول جميع الزبائن إلى منتجك/ خدمتك.
- أجرة معقولة.

نصيحة (ترويج)

- استخدم جميع الوسائل المجانية (اخبر الناس، جد فرصا مجانية، مثل الإتصال ببرنامج إذاعي أو الحديث في إجتماع عام أو من خلال بيان صحفي.
- استخدم جميع الوسائل الرخيصة (اعلانات، بوسترات، شعارات، مطويات).

8 إدارة مواردك المالية

ما أهمية ذلك؟

هذا الموضوع هو الأهم.
إدارة مواردك المالية ضروري لما يلي:

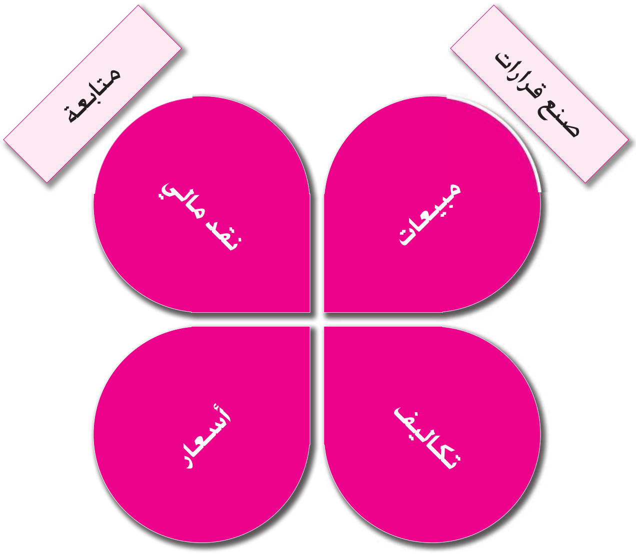
- إمتلاك مالا كافيا يدوم حتى تحقق أرباحا
- إعطائك فرصة لشراء المعدات والمخزون الأدنى الذي تحتاجه للبدء
- ضمان أن عملك سيكون مستداما على أساس أرباحك

من أين يمكنك الحصول على تمويل للبدء؟

إن أفضل مصادر التمويل هي مدخراتك الشخصية ومدخرات عائلتك. يقدم لك هذا المصدر المرونة الاكثر والكلفة الأقل. كما يمكن تمويل مشروعك من خلال منحة ولكن ذلك يكون محدودا ومن الصعب الحصول على مثل هذه المنح. المبالغ الأكبر تكون عادة من خلال قروض - تمويل صغير أو تجاري - ولكن هذه القروض هي الأكثر غلاء للتسديد.

ماذا يعني أن تدير مواردك المالية؟

إدارة الموارد المالية يعني فهم العلاقات بين الأسعار التي تتقاضاها والكمية التي تبيعها وكلفة كل وحدة والمبالغ النقدية المتوفرة لديك. عندما يتغير عامل من هذه العوامل سيتغير آخر. إدارة الموارد المالية يعني متابعة جميع هذه العوامل عن كثب وصنع قرارات على أساس كيفية تغيرها. راجع قسم "تخطيط مواردك المالية" قبل الإستمرار.



كم تريد من المال لبدء عملك؟

من الضروري أن تعمل حسابات دقيقة لتقدير كم من المال يلزمك؟ يجب أن تأخذ ما يلي بعين الإعتبار:

- كلفة الأجهزة والمعدات.
- أجرة المقر لمدة 6 شهور.
- المخزون والمواد والفواتير لمدة 6 شهور.
- مصروفات معيشتك الشخصية لمدة 6 شهور.
- أي عائدات يمكن أن تتوقعها في أول 6 شهور.

استخدم دفتر تدوين اليوميات

يجب أن تترافق إدارتك للموارد المالية مع إدارة عمليات أعمالك. جميع هذه الأمور يمكن القيام بها بسهولة وبطريقة غير مكلفة من خلال إستخدام دفتر تدوين يوميات يحتوي على صفحة لكل يوم كما تحدثنا عن ذلك في جزء العمليات الخاصة بالأعمال. تعتبر الموارد المالية القسم الأهم ويجب عليك إتباع جميع النصائح الواردة أدناه.

لا يغريك متابعة النقد المالي فقط

إن من أسهل الأمور متابعة ما تملكه من نقد مالي في نهاية اليوم وتجاهل تفاصيل الإيرادات والمصروفات. إذا ما فعلت ذلك، ستواجه مشكلات كبيرة في دفع إيجار مقر العمل والفواتير المستحقة أو إذا ما أردت إستبدال إحدى المعدات أو الأجهزة. إن طريقة استخدام دفتر تدوين اليوميات بسيطة جدا ولكنه يساعدك على تخطيط ومتابعة إيرادات ومصروفات عملك إضافة إلى تخطيط ومتابعة النقد المالي لأعمالك.

إدارة شهرية

روتين يومي

دوّن كل عملية بيع تقوم بها

اجمع إجمالي مبلغ العائد في نهاية كل يوم

روتين أسبوعي

دوّن جميع الطلبات أو المشتريات التي قمت بها في الأسبوع الماضي وكلفتها الإجمالية

اجمع إجمالي مبالغ العائدات لكل يوم من أيام الأسبوع الماضي

إدخر مالا للإيجار والفواتير والمدخرات وتطوير مشروعك

قرر شهرياً

اكتب الإيجار وفواتير المستقبل على صفحة من تاريخ الدفع

قرر مقدار الدفع وقسمه على أسابيع وكذلك الأمر للإيجار والفواتير والمدخرات وزيادة حجم الاعمال

قرر حجم الاموال التي يمكن أن تأخذ كراتب

احسب شهرياً

أ — 2,000 — اجمع مبالغ العائد الإجمالي من كل أسبوع

−

ب — 500 — اجمع إجمالي المبالغ المدخرة للإيجار والفواتير والمدخرات وتطوير الأعمال

−

ج — 500 — اجمع إجمالي الطلبات والمشتريات من كل أسبوع

=

الدخل

=

+ أ – ب – ج

2000 – 500 – 500 = 1000

9 تطوير أعمالك

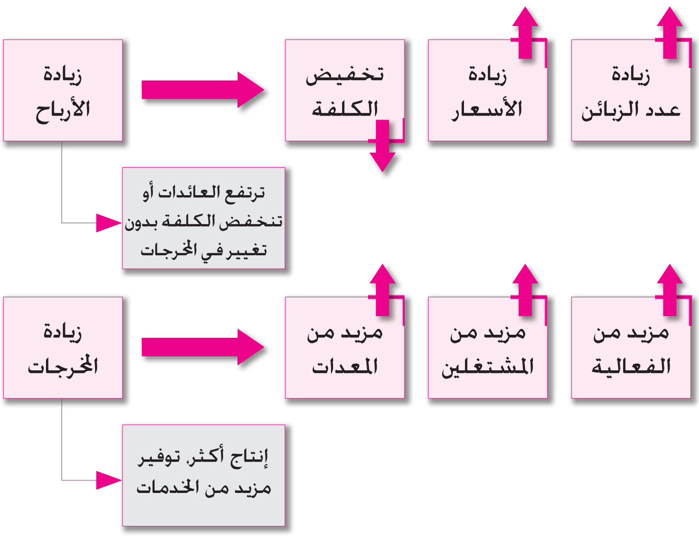
ما أهمية ذلك؟

يعتبر تطوير الأعمال حيويا لكي:

- ينمو دخلك بتوافق مع دخل ناس آخرين
- تبدأ بتشغيل ناس من مجتمعك المحلي
- توفير إستقرار لعائلتك في المستقبل
- خلق عمل كبير قابل للإستدامة رغم الأوضاع الصعبة

ماذا يتضمن تطوير أعمالك؟

تسعى جميع الأعمال أن تتطور سنويا. التطور يعني زيادة المخرجات أو زيادة الأرباح أو زيادة التشغيل. في هذا الجزء سوف نتحدث عن نمو المخرجات وزيادة الأرباح. بينما يغطي الجزء التالي التشغيل (العمالة).

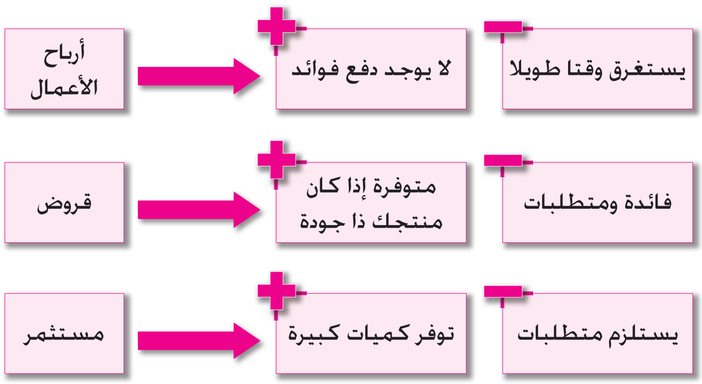


ماذا عن مساعدة المجتمع المحلي؟

يجب على الأعمال حتى الأعمال الصغيرة جدا والصغيرة أن يكونوا أعضاء مسؤولين عن المجتمع المحلي. المرء لا يستطيع العيش بدون الآخر وكلاهما ينجحا ويفشلا معا. الطريقة المثلى للمساعدة هي عن طريق تقديم خدمات أو منتجات مجانية أو مخفضة السعر للناس الأكثر فقرا أو الناس الأقل حظا في المجتمع المحلي.

كيف تستطيع تمويل تطوير أعمالك؟

في جميع الحالات تقريبا. يكلف تطوير الأعمال أموالا. الحصول على مزيد من الزبائن يتطلب استثمارا في الترويج. كما أن شراء أجهزة ومعدات وتشغيل مزيد من الناس يعتبر من الخيارات المكلفة. ولكي تصبح أكثر فعالية ونجاحا من الضروري أن تحصل على تدريب. يوجد ثلاثة طرق لحشد المال بهدف تطوير الأعمال:



10 العمل مع موظفين (عاملين)

ما أهمية ذلك؟

إن معرفة كيفية العمل مع موظفين يعتبرضروريا لما يلي:

- إعطاء الفرصة لأعمالك لكي تنمو وتتطور
- ضمان أن موظفيك سعداء ومنتجين
- معاملة الموظفين معاملة حسنة وتطبيق الأنظمة القانونية الضرورية
- المشاركة في المسؤوليات

ما هو قانون التشغيل المتبع؟

يوجد الكثير من الأدلة المتعلقة بالنواحي القانونية للتشغيل. يمكنك الحصول على المزيد من المعلومات حول هذا الموضوع من خلال: www.dwrc.org. إن مبدأ هذا القانون واضح. يجب معاملة جميع العاملين معاملة حسنة وبالتساوي. في حال أن موظفا ما أبلغك عن مشكلة، يجب عليك معالجة هذه المشكلة. أخيرا، يجب عليك الإلتزام بالأنظمة وخصوصا تلك المتعلقة بالضرائب.

ماذا يعني أن توظف شخصا ما؟

الموظف هو ذلك الشخص الذي يكون مسؤولا عن مهمة من مهمات عمليات مشروعك. عادة، تبدأ بتشغيل موظفين لزيادة المخرجات - مزيد من موظفي الإنتاج أو موظفين إضافيين لتوفير مزيد من الخدمات. عندما يكون لديك عددا أكبر من الموظفين، يصبح ضروريا توظيف مدراء متفانيين ومخلصين لإدارة المواد المالية والتسويق والعمليات.



كيفية تحفيز العاملين وقيادتهم

ليس بالضرورة أن زيادة عدد العاملين تؤدي إلى زيادة المخرجات والأرباح. أنت بحاجة إلى مهارات قيادة وإتصال والتي تحدثنا عنها في أدلة محددة من هذه السلسلة. فيما يلي بعض النقاط الرئيسية للعاملين الأوائل في مشروعك:

- التحفيز والدافع يأتي من نوع المهمة وطريقة العمل والمكافآت.
- يتطلب الإتصال الإصغاء والإحترام.
- ضرورة العمل ضمن فريق.

منتدى شارك الشبابي

منتدى شارك الشبابي

© 2010